

6/7/2019

Nelson Mendes, diretor-geral da ABC Cargo Transitários «Não há condições para operar num sistema intermodal e multimodal em Portugal»

Com sede em Meirinhas, no concelho de Pombal, a ABC Cargo é uma empresa transitária com operações a nível global nas áreas do transporte, logística e distribuição. O panorama que se avizinha será cada vez mais difícil, defende Nelson Mendes, diretor-geral da empresa, confessando as dificuldades em trabalhar num sistema multimodal e intermodal de transporte de mercadorias em Portugal.



Transportes em Revista (TR) – Quais os principais mercados de atuação da ABC Cargo?

Nelson Mendes (NM) – O principal serviço que oferecemos na ABC Cargo é o transporte rodoviário. Como tal, o mercado com maior incidência da nossa empresa é a Europa: França, Bélgica, Holanda, Alemanha, e países nórdicos. Quanto ao transporte marítimo e

aéreo, são serviços que fazemos de uma forma mais residual. Fazemos o mundo, conforme os pedidos dos nossos clientes, no entanto, temos maior incidência em África e Ásia. De futuro, temos a ambição de apostar mais no continente americano, nomeadamente na zona do Caribe e América Latina, não colocando de parte o Canadá. Como prestadores de um serviço ao cliente final, temos de estar preparados para atuar em todos os mercados onde o cliente estiver.

TR – Que dificuldades enfrentam atualmente os transitários em Portugal?

NM – Tenho sentido nos últimos tempos uma guerra concorrencial pelo preço entre os principais players do nosso setor. Cada vez praticamos preços mais baixos, com margens mais diminutas... pergunto: que mais-valias é que isto nos trará no futuro? Sinceramente, nenhuma. Somos nós quem está a perder valor de mercado, a perder margens muito significativas. A médio/longo prazo, o cliente sairá igualmente prejudicado. Nos transitários em Portugal, há uma falta incrível de recursos humanos com experiência e know-how sobre o setor, em toda a cadeia hierárquica. Ainda ao nível do transporte marítimo, existem entraves dos fornecedores à entrada de novas empresas e transitários. É difícil discutir preços, condições de pagamento... é difícil quem chega novo ao setor conseguir algum suporte da parte dos fornecedores, pois estes estão virados para os antigos players do mercado.

TR – Quais as mais-valias na aposta de um transitário em toda a cadeia de transporte e logística?

NM – Existem várias mais-valias na aposta de um transitário, desde logo, o know-how de todo o processo de transporte de mercadorias. Isto implica que o cliente não tenha de estar preocupado com a sua mercadoria e se foque exclusivamente no seu produto. Uma definição que sempre achei correta e interessante em relação à atividade do transitário diz que: “o transitário é uma agência de viagens, não para pessoas, mas para mercadorias” [risos]. Se o cliente tiver confiança no transitário, pode encomendar qualquer serviço com a certeza que a sua mercadoria chegará ao seu destino.

TR – Como caracterizam o estado atual do transporte rodoviário, aéreo e marítimo em Portugal?

NM – Começando pelo setor marítimo, é muito difícil a entrada de novos transitários, uma vez que as companhias e os agentes de navegação veem-nos como alguém que está a mais no seu terreno. Os preços apresentados são absurdos... com margens muito residuais. É terrível entrar no setor marítimo e ver as desigualdades. O mercado é muito fechado para quem é recente neste setor.

Relativamente ao transporte aéreo, considero que o nosso país não oferece grandes meios ao nível das infraestruturas para que possamos atuar.

Quanto ao transporte rodoviário, e inversamente ao que disse sobre o transporte marítimo,

existe espaço de mercado e muitos players neste setor. Todavia, cada vez mais os nossos fornecedores querem ir diretamente ao cliente, ultrapassando o transitário, oferecendo um serviço com um preço mais baixo do que aquele que recebe do transitário. Nota-se um esmagamento de margens enorme nos últimos anos, e como tal, os transitários nacionais e multinacionais a atuar em Portugal têm vindo a baixar os seus preços.

TR – O transporte ferroviário não faz parte do vosso leque de serviços. Porquê?

NM – Eu inverteria a pergunta... porque é que deveria fazer? Em Portugal não temos muitos fornecedores de transporte ferroviário de mercadorias. Sem querer levantar questões politicamente incorretas, parece-me que o país deu o monopólio da exploração ferroviária de mercadorias a um único operador [Medway] que transporta grosso modo as suas mercadorias. Face a estas condicionantes, torna-se difícil obter margens que nos permitam usar este meio de transporte de mercadorias a nível nacional.

TR – Como definem a importância da multimodalidade e intermodalidade no mercado dos transitários em Portugal?

NM – Essa é uma pergunta curiosa e enigmática... como é que podemos definir os dois conceitos no mercado dos transitários em Portugal se estes não existem no país? Considero que somos um país que nunca teve o costume da intermodalidade, uma característica do centro da Europa. Com o Programa 2020, falou-se na criação de melhores condições para o chamado Corredor Atlântico, mas continuamos um país desligado da União Europeia e vamos continuar desligados se não for feito algo urgentemente. Como é que podemos falar de um transporte intermodal se não há intermodalidade junto às zonas fronteiriças? Dito isto, torna-se um pouco ilusório falarmos de intermodalidade e multimodalidade e da sua importância para o país, pois não existem condições para trabalhar com este sistema.

TR – A ABC Cargo é associada da APAT. Como caracterizam esta relação? E que mais-valias encontram na parceria?

NM – Sentimos um apoio muito forte da parte da APAT, seja com questões de pequena ou maior complexidade, através da sua equipa altamente disponível. Além disso, tentamos estar quase sempre presentes nas ações promovidas pela associação. De salientar que em 2018 recebemos o prémio de Jovem Transitário, atribuído pela APAT, o que nos deixa muito orgulhosos e nos dá uma responsabilidade acrescida. Agora, temos de provar às pessoas que nos atribuíram este prémio e aos nossos clientes que somos merecedores dessa confiança.

TR – Paulo Paiva, presidente da APAT, confessou recentemente à TR que «ao longo da vida dos transitários fomos sempre obrigados ou forçados pelo mercado a reajustar a nossa forma de estar». Este reajustamento aplica-se à ABC Cargo? De que forma?

NM – A dinâmica do setor e do mercado está em constante evolução e obriga-nos a crescer, a adaptarmo-nos às novas realidades. O cliente gosta de sentir que está perto do seu parceiro transitário, e isso levou-nos a abrir um novo escritório, no ano passado, em Perafita, para estarmos mais próximos, não só dos nossos clientes, como também do aeroporto Francisco Sá Carneiro e do Porto de Leixões, de forma a diversificar as nossas áreas de negócio. As margens de negócio estão cada vez menores e por isso é necessário ponderar muito bem os passos a dar, avaliar antes de serem feitos, e enquanto são feitos.

TR – **O presidente da APAT afirmou ainda que «o mercado procura cada vez mais serviços fora da caixa». Que desafios se colocam atualmente aos transitários para satisfazer as necessidades dos seus clientes?**

NM – É verdade que o mercado procura cada vez mais serviços fora da caixa e o consumidor B2B e B2C é cada vez mais exigente. Todavia, tenho algumas reticências em sairmos demasiado fora da caixa... Durante este ano pretendemos oferecer mais uma alternativa aos clientes: o tracking de mercadoria em tempo real. Neste momento os nossos “serviços fora da caixa” não vão muito mais além disto... Na minha opinião, se tentarmos diversificar muito mais do que o que conseguimos, correremos o risco de não cimentar os negócios onde estamos inseridos e acabar por não concentrar todos os esforços nos nossos objetivos.

por Pedro Venâncio

Por:

Fonte: